Pesquisa CRECISP

Vale do Paraíba e Região

Agosto 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário do Vale do Paraíba registra retração nas vendas e nas locações em agosto de 2026

O mercado imobiliário do Vale do Paraíba apresentou novo desempenho negativo em agosto de 2026, tanto no segmento de venda quanto no de locação de imóveis residenciais usados. De acordo com o levantamento realizado com profissionais e empresas do setor em 29 cidades da região, as vendas recuaram **9,24%** em relação ao mês anterior, enquanto as locações apresentaram queda de **7,97%**.

A pesquisa abrangeu municípios como Aparecida, Caçapava, Campos do Jordão, Caraguatatuba, Cruzeiro, Cunha, Guaratinguetá, Ilhabela, Jacareí, Lorena, Paraibuna, São José dos Campos, São Sebastião, Taubaté, Tremembé e Ubatuba, entre outras localidades. Os resultados indicam um mercado ainda diversificado, mas que permaneceu em trajetória de ajuste após a retração mais acentuada observada em julho.

Vendas recuam, mas apartamentos passam a predominar

Em agosto, os apartamentos representaram **54% das vendas**, superando as casas, que responderam por **46% das transações**. Essa composição difere do resultado de julho, quando as casas concentraram 68% das negociações. A mudança pode indicar uma maior procura por unidades verticais, especialmente em áreas urbanizadas, próximas a serviços, centros de emprego, instituições de ensino e estruturas de transporte.

A distribuição geográfica das vendas mostra que as chamadas demais regiões concentraram **63,3% das negociações**. Os imóveis localizados em áreas centrais participaram com **23,3%**, enquanto os bairros nobres responderam por **13,3%**. A predominância das demais regiões reforça a importância da busca por preços mais acessíveis e por imóveis situados em áreas de expansão urbana ou com maior disponibilidade de unidades.

As áreas centrais, embora tenham participação menor, continuam relevantes para compradores que valorizam mobilidade, comércio, serviços e infraestrutura consolidada. Já os bairros nobres apresentaram participação mais restrita, possivelmente em razão dos valores mais elevados e de um público comprador mais específico.

Faixas entre R$ 201 mil e R$ 500 mil concentram as vendas

A maior parcela das vendas em agosto ficou concentrada nos imóveis entre **R$ 401 mil e R$ 500 mil**, que representaram **38,5% das negociações**. Em seguida, apareceram as unidades entre **R$ 201 mil e R$ 300 mil**, com **30,8%**.

Os imóveis acima de **R$ 501 mil** responderam por **15,4% das vendas**, enquanto aqueles entre **R$ 301 mil e R$ 400 mil** representaram **11,5%**. As unidades de até **R$ 200 mil** tiveram participação de **3,8%**.

A distribuição demonstra uma concentração importante em imóveis de padrão intermediário, sobretudo nas faixas entre R$ 201 mil e R$ 500 mil. Esse comportamento pode estar relacionado à necessidade de adequação dos compradores às condições de crédito, à renda familiar e ao custo total da aquisição, incluindo entrada, financiamento, impostos e despesas cartoriais.

A menor participação dos imóveis de até R$ 200 mil indica que a oferta nessa faixa pode ser mais limitada ou que os compradores estejam encontrando dificuldades para adquirir unidades dentro desse patamar de preço. Por outro lado, a presença de imóveis acima de R$ 501 mil confirma a existência de demanda por unidades maiores ou localizadas em regiões mais valorizadas.

Casas vendidas têm forte concentração em dois dormitórios

Entre as casas negociadas em agosto, os imóveis de **dois dormitórios** foram amplamente predominantes, representando **63,6% das vendas**. As casas de três dormitórios corresponderam a **36,4%**, enquanto não houve registro de negociações para imóveis de até um dormitório ou com quatro ou mais dormitórios.

O resultado revela uma procura concentrada em imóveis destinados a famílias pequenas e médias, com configuração funcional e custos de aquisição e manutenção mais equilibrados. As casas de dois dormitórios atendem tanto compradores que buscam o primeiro imóvel quanto famílias que desejam uma residência com espaço suficiente para acomodar moradores, hóspedes ou uma área de trabalho.

Quanto à área útil, as casas entre **51 e 100 metros quadrados** concentraram **63,6% das vendas**. Os imóveis entre **101 e 200 metros quadrados** representaram **18,2%**, enquanto as unidades de até 50 metros quadrados e aquelas com mais de 201 metros quadrados participaram, cada grupo, com **9,1%**.

A predominância de casas de tamanho intermediário reforça a busca por funcionalidade. Ao mesmo tempo, a participação de imóveis maiores mostra que permanece ativa uma parcela de consumidores interessada em mais espaço interno, terrenos amplos e maior conforto residencial.

Apartamentos vendidos também são predominantemente de dois dormitórios

No segmento de apartamentos, as unidades de **dois dormitórios** representaram **73,3% das vendas**. Os imóveis de até um dormitório responderam por **20%**, enquanto os apartamentos de três dormitórios participaram com **6,7%**. Não foram registradas vendas de unidades com quatro ou mais dormitórios.

A forte concentração nos apartamentos de dois dormitórios demonstra a preferência por imóveis que conciliam preço, espaço e praticidade. Esse perfil atende especialmente casais, famílias pequenas, compradores do primeiro imóvel e consumidores que necessitam de um segundo quarto para filhos, hóspedes ou trabalho remoto.

Em relação à área útil, os apartamentos de até 50 metros quadrados representaram **47% das vendas**, enquanto as unidades entre **51 e 100 metros quadrados** responderam por **53%**. Não houve registro de negociações de apartamentos entre 101 e 200 metros quadrados ou com áreas superiores a 201 metros quadrados.

A distribuição indica um mercado de apartamentos concentrado em unidades compactas e intermediárias. A ausência de negociações de imóveis maiores pode estar relacionada ao custo mais elevado dessas unidades, à menor oferta disponível ou a uma preferência momentânea dos compradores por opções com menor valor total e custos condominiais mais controlados.

Financiamento bancário continua sendo a principal forma de pagamento

O financiamento pela **Caixa Econômica Federal** foi responsável por **35% das aquisições**, mantendo-se como a principal modalidade individual de pagamento. Os financiamentos realizados por **outros bancos** representaram **20%**, enquanto as compras realizadas diretamente com o proprietário também corresponderam a **20%**.

As aquisições **à vista** tiveram participação de **25%**, e não houve registro de compras por consórcio. Considerando os financiamentos da Caixa e de outras instituições, o crédito imobiliário respondeu conjuntamente por **55% das transações**.

A importância do financiamento confirma que as condições de crédito continuam sendo determinantes para o desempenho do setor. A Caixa manteve posição de destaque, mas os demais bancos também tiveram participação significativa, ampliando as alternativas para compradores com diferentes perfis financeiros.

A expressiva participação das compras à vista pode estar associada a consumidores com recursos próprios, investidores ou proprietários que utilizaram a venda de outro imóvel como fonte de capital. Já a negociação direta com o proprietário manteve presença relevante, possivelmente em razão da busca por maior flexibilidade na definição de preços, prazos e condições de pagamento.

Locações também recuam, mas casas ampliam sua participação

O mercado de locações apresentou queda de **7,97%** em agosto. As casas representaram **71% dos contratos**, enquanto os apartamentos corresponderam a **29%**. O resultado reforça a preferência dos locatários por imóveis horizontais, com maior espaço interno e, em alguns casos, áreas externas.

A distribuição geográfica das locações mostra que as demais regiões concentraram **61% dos contratos**. As áreas centrais responderam por **27%**, e os bairros nobres tiveram participação de **12%**.

A predominância das demais regiões indica que o valor do aluguel continua sendo um fator decisivo para a maior parte dos inquilinos. Muitas famílias e trabalhadores procuram imóveis que permitam equilibrar tamanho, localização e orçamento mensal, mesmo que isso implique maior distância dos principais centros comerciais ou de emprego.

As áreas centrais, por sua vez, apresentaram participação superior à observada nos bairros nobres. A procura por essas regiões pode estar relacionada à proximidade de escolas, hospitais, comércio, serviços, transporte público e locais de trabalho. Já os bairros nobres permanecem direcionados a um público mais restrito, em razão dos valores de locação geralmente mais elevados.

Aluguéis entre R$ 1.001 e R$ 3.000 concentram a demanda

As faixas de aluguel entre **R$ 1.001 e R$ 1.500** e entre **R$ 1.501 e R$ 2.000** apresentaram, cada uma, **25,7% dos contratos**. Em seguida, os imóveis acima de **R$ 3.001** representaram **22,9%**, enquanto a faixa entre **R$ 2.001 e R$ 3.000** correspondeu a **20%** das locações.

Os imóveis de até **R$ 1.000** responderam por **5,7% dos contratos**. A concentração das locações entre R$ 1.001 e R$ 3.000 demonstra a predominância de imóveis de padrão intermediário, voltados principalmente a famílias, casais e trabalhadores que buscam residências funcionais sem comprometer excessivamente a renda mensal.

A participação de quase um quarto dos contratos em imóveis acima de R$ 3.001 mostra que também existe demanda por unidades de maior padrão, casas mais espaçosas ou imóveis localizados em cidades turísticas e regiões valorizadas. Ainda assim, o conjunto dos dados confirma que a maior parte dos locatários permanece sensível aos custos mensais.

Casas alugadas mantêm perfil familiar

Entre as casas alugadas, os imóveis de **dois dormitórios** representaram **54,2% dos contratos**. As casas de três dormitórios corresponderam a **29,2%**, enquanto as unidades de até um dormitório participaram com **12,5%**. Os imóveis com quatro ou mais dormitórios representaram **4,2% das locações**.

A predominância das casas de dois dormitórios demonstra a procura por imóveis que ofereçam equilíbrio entre espaço e custo. As unidades de três

dormitórios também mantêm participação importante, atendendo famílias que necessitam de quartos adicionais para filhos, hóspedes ou atividades profissionais.

Quanto à área útil, as casas entre **51 e 100 metros quadrados** concentraram **54,2% das locações**. Os imóveis entre 101 e 200 metros quadrados representaram **20,8%**, enquanto as unidades de até 50 metros quadrados corresponderam a **16,7%**. As casas com mais de 201 metros quadrados participaram com **8,3%**.

O perfil revela uma preferência por imóveis de tamanho intermediário, embora a participação de casas maiores seja significativa. Esse comportamento pode estar associado à busca por mais conforto, espaço externo e flexibilidade de uso, especialmente em municípios com perfil residencial ou turístico.

Apartamentos alugados concentram-se em unidades de dois dormitórios

No segmento de apartamentos, os imóveis de **dois dormitórios** representaram **72,7% das locações**. As unidades de três dormitórios corresponderam a **27,3%**, enquanto não houve registro de contratos para apartamentos de até um dormitório ou com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à área útil, os apartamentos entre **51 e 100 metros quadrados** concentraram **81,8% dos contratos**. As unidades de até 50 metros quadrados responderam por **18,2%**, sem registro de locações de apartamentos entre 101 e 200 metros quadrados ou com áreas superiores.

A forte predominância dos apartamentos de dois dormitórios e de tamanho intermediário evidencia um padrão bastante definido de procura. Os locatários parecem priorizar imóveis capazes de oferecer conforto e flexibilidade, mas ainda compatíveis com os limites do orçamento mensal e com os custos associados ao condomínio, consumo e manutenção.

Depósito caução permanece como principal garantia locatícia

O **depósito caução** foi a principal modalidade de garantia utilizada em agosto, com **37,9% dos contratos**. Outras modalidades reuniram **31%**, enquanto o **fiador** participou de **17,2%** das locações.

O **seguro-fiança** representou **13,8% dos contratos**, e não houve registro de utilização de títulos de capitalização. A liderança do depósito caução demonstra a preferência por uma garantia de contratação relativamente simples e conhecida por proprietários e inquilinos.

A participação expressiva de outras modalidades pode indicar maior diversidade nas negociações, incluindo alternativas aceitas conforme as condições específicas de cada proprietário ou imobiliária. O fiador e o seguro-fiança continuam relevantes, embora tenham apresentado participações menores no levantamento de agosto.

A escolha da garantia deve considerar a capacidade financeira do locatário, as exigências do proprietário e os custos envolvidos. Uma análise adequada das condições contratuais é importante para evitar dificuldades durante a locação e garantir maior segurança para ambas as partes.

Perfil das negociações mostra preferência por imóveis funcionais

Os dados de agosto reforçam a preferência por imóveis residenciais de dois dormitórios e áreas úteis entre 51 e 100 metros quadrados, especialmente no mercado de locação. Nas vendas, os apartamentos passaram a representar a maior parcela das negociações, enquanto nas locações as casas mantiveram ampla predominância.

O mercado de vendas concentrou-se principalmente em imóveis entre R$ 201 mil e R$ 500 mil, com destaque para a faixa de R$ 401 mil a R$ 500 mil. A participação expressiva do financiamento bancário confirma a importância do crédito imobiliário para a continuidade das transações, embora as compras à vista também tenham apresentado peso relevante.

Nas locações, a demanda ficou concentrada em valores entre R$ 1.001 e R$ 3.000, refletindo a procura por imóveis que ofereçam equilíbrio entre espaço, localização e capacidade de pagamento. A preferência por casas e apartamentos de dois dormitórios confirma a busca por funcionalidade, sem excesso de custos.

Atuação do corretor permanece essencial em um mercado de ajustes

Em um cenário de retração nas vendas e nas locações, a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP continua fundamental para garantir segurança, transparência e eficiência nas negociações.

O profissional auxilia compradores, vendedores, proprietários e locatários na avaliação dos imóveis, na análise da documentação, na definição de preços compatíveis com o mercado e na escolha das modalidades de pagamento e garantias. Também contribui para aproximar as partes, esclarecer as condições contratuais e reduzir os riscos envolvidos em cada operação.

A presença significativa dos financiamentos, das compras à vista e das negociações diretas com proprietários reforça a necessidade de orientação especializada. No caso das locações, a variedade de garantias utilizadas exige atenção às regras contratuais, aos custos e às responsabilidades de cada parte.

Para o comprador, a análise das condições de crédito, da documentação e dos custos adicionais é decisiva. Para o proprietário, a definição correta do preço e a seleção adequada do inquilino ajudam a reduzir períodos de vacância e riscos de inadimplência. Já para o locatário, a orientação profissional contribui para a escolha de um imóvel compatível com suas necessidades e possibilidades financeiras.

Perspectivas

Os resultados de agosto de 2026 mostram que o mercado imobiliário do Vale do Paraíba continuou em processo de desaceleração, com quedas de **9,24% nas vendas** e **7,97% nas locações**. Apesar do recuo, o comportamento do setor permanece marcado pela diversidade de perfis de imóveis, cidades e faixas de preço.

Nas vendas, os apartamentos passaram a predominar, com forte concentração em unidades de dois dormitórios e áreas de até 100 metros quadrados. Os imóveis situados nas demais regiões concentraram a maior parcela das transações, enquanto as faixas entre R$ 201 mil e R$ 500 mil reuniram a maior parte da demanda.

O crédito imobiliário continuou exercendo papel central, especialmente por meio da Caixa Econômica Federal e de outras instituições bancárias. As compras à vista e as negociações diretas com proprietários também apresentaram participação relevante, demonstrando que diferentes perfis de compradores permanecem ativos no mercado.

Nas locações, as casas representaram a maioria dos contratos, com destaque para imóveis de dois dormitórios e áreas entre 51 e 100 metros quadrados. A demanda ficou concentrada em aluguéis entre R$ 1.001 e R$ 3.000, enquanto as demais regiões continuaram liderando a distribuição geográfica das negociações.

O desempenho de agosto confirma que o setor segue influenciado pelas condições de crédito, pelo orçamento das famílias, pela oferta disponível e pelas características específicas de cada município. Mesmo em um cenário de retração, o Vale do Paraíba mantém sua relevância no mercado imobiliário paulista por reunir polos industriais, tecnológicos, logísticos, turísticos e de serviços, além de ocupar uma posição estratégica entre a capital, o litoral norte e o estado do Rio de Janeiro.

Vendas em Agosto

Vendas	**%**
Casas Vendidas	46%
Apartamentos Vendidos	54%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	**Percentual**

1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	63,6%
3 Dorm.	36,4%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	9,1%
51 a 100 m²	63,6%
101 a 200 m²	18,2%
201 a 300 m²	9,1%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	**Percentual**
Quitinete	6,7%
1 Dorm.	13,3%
2 Dorm.	73,3%
3 Dorm.	6,7%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	46,7%

51 a 100 m²	53,3%
101 a 200 m²	0,0%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	23,3%
Nobre	13,3%
Demais Regiões	63,3%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	25,0%
Financiamento CAIXA	35,0%
Financiamento Outros Bancos	20,0%
Direto com Proprietário	20,0%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	34,6%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	26,9%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	34,6%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	3,8%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 26 a 30%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 31 a 35%, ABAIXO do Anunciado	0,0%

Vendida com desconto de 36 a 40%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 41 a 45%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 46 a 50%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto maior que 50%, ABAIXO do Anunciado	0,0%

Faixa de preço média	**Percentual**
Até R$25 mil	0,0%
De R$ 25mil a R$50 mil	0,0%
De R$ 51mil a R$100 mil	0,0%
De R$ 101mil a R$150 mil	0,0%
De R$ 151mil a R$200 mil	3,8%
De R$ 201mil a R$250 mil	15,4%
De R$ 251mil a R$300 mil	15,4%
De R$ 301mil a R$350 mil	11,5%
De R$ 351mil a R$400 mil	0,0%
De R$ 401mil a R$450 mil	15,4%
De R$ 451mil a R$500 mil	23,1%
De R$ 501mil a R$600 mil	7,7%
De R$ 601mil a R$700 mil	3,8%
De R$ 701mil a R$800 mil	0,0%
De R$ 801mil a R$900 mil	3,8%
De R$ 901mil a R$1 milhão	0,0%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	0,0%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	0,0%
De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi	0,0%
De R$ 2.1 mi a R$ 2.5 mi	0,0%
De R$ 2.6 mi a R$ 3 mi	0,0%
De R$ 3.1 mi a R$ 4 mi	0,0%
De R$ 4.1 mi a R$ 5 mi	0,0%

Acima de R$ 5 mi	0,0%

Locações em Agosto

Locações	%
Casas Alugadas	71%
Apartamentos Alugadas	29%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	12,5%
2 Dorm.	54,2%
3 Dorm.	29,2%
4 Dorm.	4,2%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	16,7%
51 a 100 m²	54,2%
101 a 200 m²	20,8%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	4,2%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	4,2%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%

2 Dorm.	72,7%
3 Dorm.	27,3%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	18,2%
51 a 100 m²	81,8%
101 a 200 m²	0,0%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Casas e aptos alugados

Modalidade	**Porcentagem**
Fiador	17,2%
Depósito caução	37,9%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	13,8%
Outros	31,0%

Localização	**Percentual**
Central	26,5%
Nobre	12,2%
Demais Regiões	61,2%

Motivo da mudança	**Percentual**

Mudou para um aluguel mais caro	7,3%
Mudou para um aluguel mais barato	34,1%
Mudou sem dar justificativa	58,5%

Desconto concedido Casa / Apartamento	**Percentual**
Mesmo valor anunciado	68,6%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	17,1%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	11,4%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado	2,9%
Desconto de 21% a 25%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 26% a 30%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto maior que 30%, ABAIXO do Anunciado	0,0%

Valor Aluguel Casa/apto	**Percentual**
Até R$500	0,0%
de R$501 a $750,00	0,0%
de R$751 a $1.000,00	5,7%
de R$1.001,00 a R$1250,00	8,6%
de R$1.251,00 a R$1500,00	17,1%
de R$1.501,00 a R$1750,00	14,3%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	11,4%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	11,4%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	8,6%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	8,6%
de R$3.501,00 a R$4mil	14,3%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	0,0%

Mais e R$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	+5,08%	-43,31%
Fevereiro	+6,78%	+68,10%
Março	+54,97%	+6,41%
Abril	-17,98%	-23,85%
Maio	-10,64%	+33,87%
Junho	+29,09%	-32,31%
Julho	-46,13%	-26,51%
Agosto	-9,24%	-7,97%
Acumulado 2026	+11,93%	-25,57%

Acumulado 12 meses

Vendas: +5,41%

Locações: +26,69%